

ПРАВОВОЕ ВОСПИТАНИЕ И ПРАВОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 159.923.2+37.015.3

ПЕДАГОГИЧЕСКОЕ ОБЩЕНИЕ: ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ, ФУНКЦИИ, ЭФФЕКТИВНОСТЬ

О. И. Анатольева

доцент кафедры истории государства и права,
кандидат юридических наук, доцент,
Национальная академия внутренних дел (Украина)
e-mail: olga_a01@meta.ua

***Аннотация.** В статье рассматривается педагогическое общение как разновидность общения людей, которому присущи как общие, так и специфические черты. Анализируются функции, стиль педагогического общения, а также трудности общения и пути их преодоления.*

***Ключевые слова:** общение, педагогическое общение, функции общения, стиль педагогического общения, восприятие информации, стереотипы восприятия.*

***Annotation.** The article deals with pedagogical communication as a kind of communication of people, which has both general and specific features. An important component of optimizing pedagogical communication is overcoming the difficulties or «barriers» of communication. Socially-psychological training is used to improve the competence in communication.*

***Keywords:** communication, pedagogical communication, style of pedagogical communication, perception of information, stereotypes of perception.*

Педагогическое общение — особая разновидность общения людей, которой присущи как общие черты этой формы взаимодействия, так и специфические для образовательного процесса. Общение в педагогических целях играет важную роль в социализации учащихся, в их личностном развитии. Вместе с тем, даже опытные педагоги сталкиваются с трудностями общения. Педагогическое общение усложняется как объективными, так и субъективными факторами.

Общение — чрезвычайно широкое понятие, имеет много форм и видов. А. А. Леонтьев выделяет следующие характеристики общения: контактность, ориентированность, направленность, семиотическую специализацию и психологическую динамику [1, с. 65–78]. На этой основе ученый выделяет два типа

общения — личностно-ориентированное и социально ориентированное. Высказывания в социально-ориентированном общении адресуются многим людям и должны быть понятны каждому. Поэтому к ним предъявляются требования полноты, прозрачности, точности и высокой культуры, объединения всех средств — вербальных и невербальных для повышения эффективности речевого воздействия. По этим характеристикам можно определить, например, лекцию как социально ориентированное общение, предусматривающее в основном убеждение и информирование и приближающееся к межличностному общению по характеру используемых средств и по социальной опосредованности [2, с. 12].

Среди других характеристик педагогического общения также можно назвать репрезентативность и полиинформативность. Репрезентативность предполагает, что любое общение отражает индивидуально-личностные особенности общающихся, например преподавателя и студентов, их уровень, возраст, пол, а также интересы, потребности, вкусы, склонности и т. п. Специфика педагогического общения также в полиобъектной направленности не только на учащихся с целью их личностного развития, но и на организацию усвоения учебных знаний и формирование на этой основе творческих умений, что является основным для педагогической системы [3, с. 331–332].

При изучении общения выделяют функции, то есть те задачи, которые выполняет общение: обмен информацией, согласование и корректировка действий в совместной деятельности, регуляция эмоциональной жизни человека и другие. М. Андреева предлагает характеризовать общение путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон (функций): коммуникативной, интерактивной и перцептивной [4]. Коммуникативная сторона общения или коммуникация в узком смысле слова заключается в обмене информацией. Интерактивная сторона общения заключается в организации взаимодействия. Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия, познания и установления на этой почве взаимопонимания.

Общение как взаимодействие (интеракция) в социально-психологическом плане проявляется в организации людьми взаимных действий, направленных на реализацию совместной деятельности, достижения определенной общей цели. Эффективная педагогическая деятельность требует организации взаимодействия в форме сотрудничества, конструктивного разрешения конфликтов.

Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий. По мнению Л. В. Путьяевой, стиль педагогического общения должны отличать пристальное внимание к мыслительному процессу учеников (малейшее движение мысли требует немедленной поддержки, одобрения, иногда просто знака, что мысль замечена); наличие эмпатии — умение поставить себя на место ученика, понять

цели, мотивы его деятельности, а значит, и его самого, что позволяет в определенной степени прогнозировать деятельность и управлять ею; доброжелательность, позиция заинтересованности старшего коллеги в успехе ученика; рефлексия — непрерывный строгий анализ своей деятельности как педагога, управляющего познавательной деятельностью учащихся, и внесение максимально быстрых поправок в учебный процесс [5, с. 61].

Общение как обмен информацией, то есть коммуникация в узком смысле слова, — это обмен представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и т. п. Передача любой информации возможна только с помощью знаковых систем. Различают вербальную и невербальную коммуникацию, использующие различные знаковые системы. Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую природную речь. Язык является универсальным средством коммуникации. Но, по оценке исследователей, только 7 % содержания сообщения передается значением слов, 38 % информации определяется тем, как эти слова произносятся, и 55 % — выражением лица. Все невербальные знаковые системы помогают полностью раскрыть содержание информации [6, с. 117]. Согласно мнению В. А. Лабунской, невербальная знаковая система является приоритетной по сравнению с вербальной, так как ее составляющие являются генетическими признаками человека [7]. Невербальная коммуникация включает такие знаковые системы: 1) оптико-кинестическую; 2) пара- и экстралингвистическую; 3) организацию пространства и времени коммуникативного процесса; 4) визуальный контакт.

Оптико-кинестическая система знаков использует жесты, мимику, пантомимику и отражает эмоциональные реакции человека, придает общению определенные нюансы. Мимика — главный канал передачи человеческих эмоций. Контроль за выражением лица позволяет усиливать, сдерживать, нейтрализовать, скрывать эмоции. Большое значение в невербальной коммуникации имеют выражение лица, взгляд. Взгляд — ключевой элемент невербальной коммуникации. Как правило, именно им партнер выражает интерес к разговору, но постоянный взгляд мешает сосредоточиться [6, с. 110].

Определенное значение имеют также жесты — движения рук. Конкретный смысл отдельных жестов различен в разных культурах. Впрочем, покачивание головой, наклон ее к плечу или в сторону партнера всегда считаются признаками интереса. Свои чувства и состояния человек может выражать также с помощью пантомимики — позы, положения тела. Например, человек обнаруживает к партнеру открытость, если стоит к нему лицом. Наклон вперед является выражением симпатии. «Открытые» позы (стоя — руки раскрыты ладонями вверх; сидя — руки раскинуты, ноги вытянуты) воспринимаются как позы доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта.

Паралингвистическая система характеризуется качеством голоса, его диапазоном, тональностью и выражает чувства и состояния человека. Экстралингвистическая знаковая система (паузы, покашливание, смех, темп речи) сообщает о том, какое значение в этой ситуации придают высказыванию. Такие средства, как ударение, интонирование, передают информацию об эмоциональном состоянии и особенностях личности. Голосовые характеристики — важный фактор формирования нашего образа в восприятии других. Так, спокойный и солидный голос снимает напряжение, возбуждает интерес. Ритмическая речь характеризует приподнятое настроение. Слушатели склонны приписывать высшие достоинства человеку с более совершенной речью [6, с. 110–113].

Есть также перцептивная сторона общения. Внутренней основой и целью общения является взаимопонимание. Выбор человеком той или иной линии поведения в каждой конкретной ситуации предполагает восприятие партнера, самого себя и ситуации. Восприятие человека человеком обозначают термином «социальная перцепция», что означает восприятие внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками и интерпретацию на этой основе поступков. На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных [8].

Одним из самых простых способов понимания другого человека является идентификация, отождествление себя с другим. Предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место. Установлена тесная связь между идентификацией и другим близким по содержанию явлением — эмпатией [4, с. 77]. Эмпатия (от греч. «сопереживание») — особый способ понимания другого человека, когда доминирует не рациональное, а эмоциональное восприятие его внутреннего мира. Наиболее типичными формами эмпатии являются сопереживание и сочувствие.

К процессу понимания людьми друг друга относится также механизм рефлексии. В социальной психологии под рефлексией (от лат. «отражение, обращение назад») понимают осознание индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Например, если лектор имеет неверное представление о себе, о слушателях и, главное, о том, как его воспринимают слушатели, то его взаимопонимание с аудиторией будет исключено и, следовательно, взаимодействие также [6, с. 128].

Как уже отмечалось, основой взаимопонимания в общении является понимание поведения партнера. Однако в повседневной жизни люди часто не знают действительных причин поведения другого человека или знают недостаточно. Тогда, в условиях дефицита информации, они начинают приписывать друг другу как причины поведения, так и какие-то более общие характеристики на основе сходства ситуаций в прошлом, на основании анализа собственных

мотивов, которые могли бы иметь место в аналогичной ситуации. Этот феномен в социальной психологии называется каузальной атрибуцией. Таким образом, каузальная атрибуция — это своеобразная интерпретация и оценка человеком причин и мотивов поведения других на почве обычного жизненного опыта [6, с. 129].

В более широком плане эти эффекты можно рассматривать как проявления процесса стереотипизации. Стереотип — это устойчивый и упрощенный образ определенного явления или человека. Стереотипы появляются вследствие стремления сделать вывод на основании ограниченной информации. С одной стороны, это упрощает процесс познания другого человека. Вместе с тем, стереотипизация приводит к возникновению предубеждений [6, с. 133]. Важным фактором повышения точности восприятия другого человека является получение обратной связи, что помогает откорректировать образ и более точно прогнозировать поведение партнера по общению [8]. Необходимо также осмысление всей совокупности «помех», стоящих на пути межличностной перцепции. Для этой цели используется социально-психологический тренинг — психологическая технология, ориентированная на использование активных методов групповой работы, в частности групповой дискуссии и ролевой игры, для повышения компетентности в общении [9]. Важны такие тренинги и для педагогов, для которых точность восприятия особенно значима. Также применяется видеотренинг, чтобы научиться видеть себя со стороны, сопоставив представления о себе с тем, как тебя воспринимают другие.

Итак, педагогическое общение — это форма учебного взаимодействия, сотрудничества педагога и учеников. Надлежащее педагогическое общение создает условия для развития мотивации учащихся и творческого характера учебной деятельности, для правильного формирования личности учащихся, обеспечивает благоприятный эмоциональный климат обучения.

Список основных источников

1. Леонтьев, А. А. Психология общения / А. А. Леонтьев. – 2-е изд., испр. и доп. – М., 1997. [Вернуться к статье](#)
2. Леонтьев, А. А. Лекция как общение / А. А. Леонтьев. – М., 1974. [Вернуться к статье](#)
3. Зимняя, И. А. Педагогическая психология : учебник для вузов / И. А. Зимняя. – Изд. 2-е, доп., испр. и перераб. – М. : Издательская корпорация «Логос», 2000. [Вернуться к статье](#)
4. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М., 2001. [Вернуться к статье](#)
5. Путляева, Л. В. Психологические аспекты проблемного обучения / Л. В. Путляева. – М., 1983. [Вернуться к статье](#)

6. Коваленко, А. Б. Соціальна психологія / А. Б. Коваленко, М. Н. Корнєв. – К., 2006. [Вернуться к статье](#)
7. Лабунская, В. А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход) / В. А. Лабунская. – Ростов : Изд-во Ростов, ун-та, 1986. [Вернуться к статье](#)
8. Рубинштейн, С. Л. Основы общей психологии / С. Л. Рубинштейн. – СПб. : Питер, 2002. [Вернуться к статье](#)
9. Петровская, Л. А. Компетентность в общении: социально-психологический тренинг / Л. А. Петровская. – М., 1989. [Вернуться к статье](#)